



TOPSECTOR
WATER &
MARITIEM

Internationaliseringsstrategie
Topsector Water & Maritiem
2017-2020

Inhoudsopgave

Samenvatting	3	3 Visie	16
Prioritaire landen Topsector Water & Maritiem	3	4 Strategie	17
1 Inleiding	7	4.1 Zo maken wij onze keuzes	17
1.1 Topsector Water & Maritiem	7	4.2 Uitgangspunten voor onze strategie	19
1.2 Missie	8	4.3 Cruciale stappen voor een sterke positie op de wereldmarkt	21
1.3 Doelstelling: samen sterker internationaal	9	4.4 Op deze wateruitdagingen leggen wij de focus in de komende 3 jaar	24
1.4 Een nieuwe strategie, waarom?	10	4.5 Dit zijn de acties van het Kernteam voor 2017-2020	30
2 De wereld om ons heen	13	4.6 Ons commitment voor 2017-2020	32
2.1 Kansen	13		
2.2 Bedreigingen	15		

Samenvatting

Het doel van deze internationaliseringsstrategie is het vergroten van de concurrentiekracht, en daarmee de export, waarbij gestreefd wordt naar zoveel mogelijk verbinding met maatschappelijke uitdagingen in de wereld.

Topsector Water & Maritiem richt zich, redenerend vanuit maatschappelijke uitdagingen, op zes wateruitdagingen:

- Duurzaam welvarende en klimaatbestendige stedelijke delta's (inclusief armoedebestrijding en voedselzekerheid);

Prioritaire landen Topsector Water & Maritiem

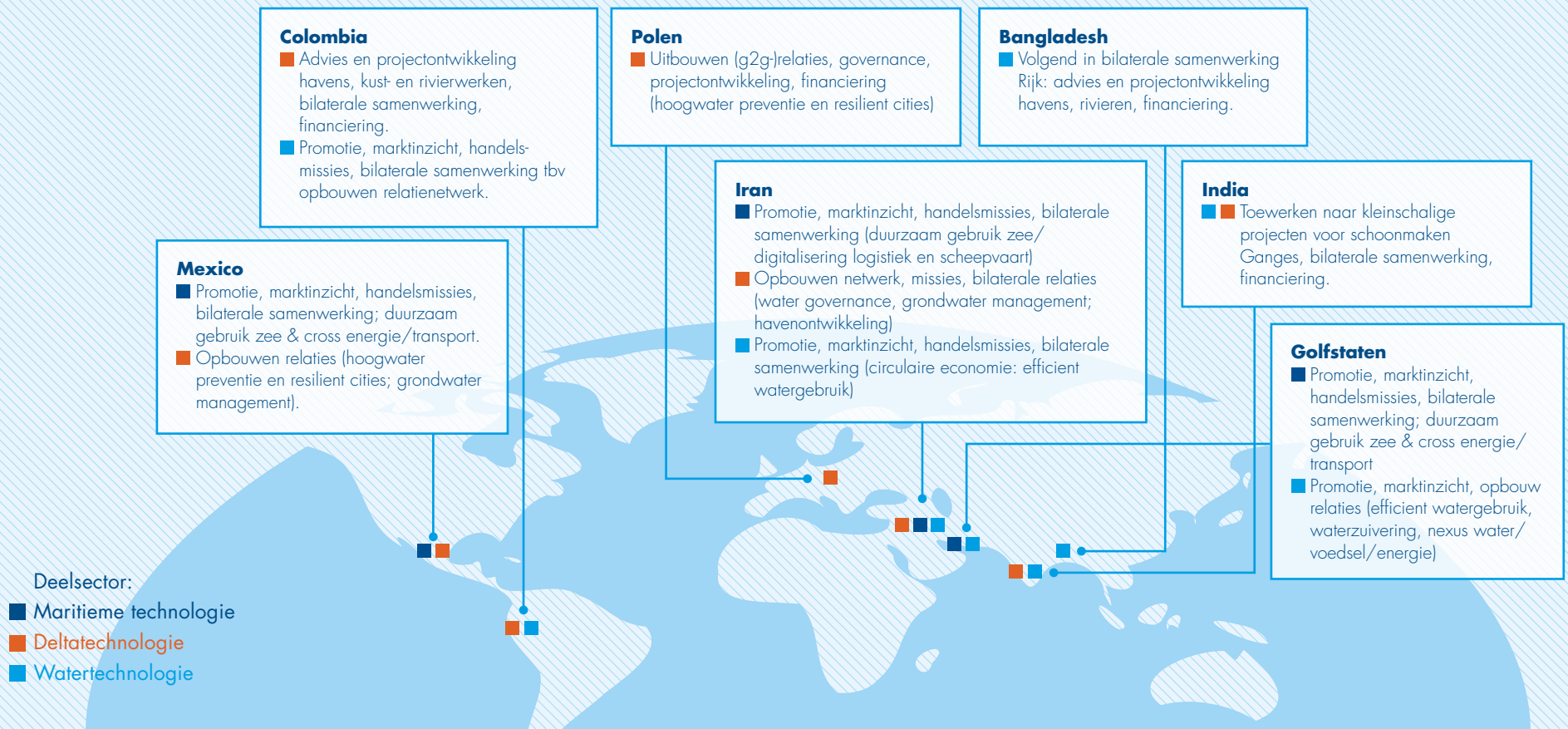


- Sanitatie, drink- en afvalwatervoorziening bij migratie en conflicten
- Circulaire economie: efficiënt gebruik van water, energie en grondstoffen;
- Duurzaam gebruik van de zee;
- Rivieren als multifunctionele infrastructuur
- Digitalisering logistiek en scheepvaart

De focus van Topsector Water & Maritiem bij deze internationaliseringsstrategie ligt op een aantal regio's waar voor de komende jaren grote kansen worden gezien om de Nederlandse export te versterken, en op thema's waar deze kansen met name aan zijn verbonden. Voor deze regio's is een selectie aan (voorbeeld) landen gemaakt (voortkomend uit de prioritaire landenlijst van de Topsector opgesteld in 2016) waar wij in ieder geval concrete activiteiten zullen opzetten. Er zijn echter meerdere landen in de betreffende regio's waar vergelijkbare kansen zijn. De ervaringen opgedaan bij de activiteiten in de geselecteerde landen kunnen benut worden om ook in al deze andere landen de export te versterken.

Topsector Water & Maritiem onderkent in zijn aanpak de diversiteit van de sector. Een groot deel van de maritieme deelsector werkt b2b en heeft het meeste baat bij promotie, missies en evenementen. Dit geldt ook voor een deel van de deelsector watertechnologie. Dé grote uitdaging voor de deelsectoren delta- en watertechnologie is projectontwikkeling en financiering van complexe projecten. Daarbij zijn vaak lokaal ook overheden betrokken, waarbij g2g samenwerking een extra dimensie krijgt. Cruciaal daarvoor is startfinanciering (venture capital of vanuit de overheid) om projectplannen van de grond te krijgen, als startschot voor een dialoog met financiers voor de uitvoering van deze projecten (project- en exportfinanciering). Tegelijkertijd legt Topsector Water & Maritiem verbanden tussen de deelsectoren waar dat kansen biedt, bijvoorbeeld in Indonesië en Iran. Naast de b2b en g2g relaties, blijven de opgebouwde k2k relaties waardevol voor de positionering van Nederland en dienen deze relaties voortgezet te worden en al dan niet versterkt. Op de volgende pagina's is aangegeven wat voor een type activiteiten de deelsectoren zullen ondernemen in welk land.

Focus van prioritaire A-landen Topsector Water & Maritiem



Focus van prioritaire A-landen Topsector Water & Maritiem

Indonesië

- Promotie, handelsmissies, bilaterale samenwerking; (mariene) scheepsbouw en -reparatie, platforms gaswinning, onderwijs.
- Projectontwikkeling Jakarta; bilaterale samenwerking, financiering.
- Inzet op duurzaamheid, bijv landbouw/palmolie/industrie. Benutten netwerk Jakarta tbv(afval) waterzuiveringen.

Vietnam

- Promotie, marktinzicht, handelsmissies, bilaterale samenwerking (duurzaam gebruik zee & cross transport/energie)
- Volgende in bilaterale samenwerking Rijk: projectontwikkeling/financiering(deltaplan, resilient cities, navigation/kust)

Myanmar

- Promotie, marktinzicht, handelsmissies, bilaterale samenwerking; duurzaam gebruik zee & cross transport
- Advies en projectontwikkeling rondom rivieren, steden; bilaterale samenwerking, financiering.
- Promotie, marktinzicht, handelsmissies, opbouw relaties; inzet op waterzuivering voor industrie.

Singapore

- Promotie ivm hub-functie in Zuid-Oost Azië en (bilaterale) samenwerking op gebied van innovatie, launching customer in regio.
- Promotie ivm hub-functie in Zuid-Oost Azië en (bilaterale) samenwerking op gebied van innovatie.

Deelsector:

- Maritieme technologie
- Deltatechnologie
- Watertechnologie

1 INLEIDING

1.1 Topsector Water & Maritiem

Samen zijn wij Topsector Water & Maritiem: bedrijven, overheden, kennisinstellingen en NGO's werkend in de maritieme sector of in de sectoren water- en deltatechnologie. Binnen Topsector Water & Maritiem werken ongeveer 86.000 mensen die samen 79.000 fte's invullen. De meeste mensen zijn werkzaam in de deelsector Maritiem. Samen zijn wij goed voor een omzet van ruim 21 miljard Euro en een export van 7 miljard Euro¹.

De deelsector Deltatechnologie omvat de waterbouw, het waterbeheer en de combinatie water & energie. De deelsector Watertechnologie omvat de drink- en industriewatervoorziening, de afvalwaterbehandeling en de sensing (waterkwaliteit). De deelsector Maritiem omvat de maritieme maakindustrie, offshore industrie, en haveninfrastructuur en maritieme

.....
Samen zijn wij Topsector Water & Maritiem: bedrijven, overheden, kennisinstellingen en NGO's werkend in de maritieme sector of in de sectoren water- en deltatechnologie.
.....

dienstverlening. De deelsector opereert cross-sectoraal met activiteiten binnen Topsector Energie (offshore activiteiten) en Topsector Logistiek (activiteiten zee- en binnenvaart). Buiten Topsector Water & Maritiem bestaat deze sector ook uit varende onderdelen en dienstverlenende bedrijven.

.....
¹ Deze getallen hebben betrekking op 2014 (Bron: Ecorys (2016): Nederlandse water monitor).



Frank Goossensen, voorzitter Kernteam Internationaal

Nederland is in Water en Maritiem een wereldspeler speler van formaat met een ijzersterke reputatie. De internationale strategie heeft duidelijke keuzes gemaakt voor regio's en voor thema's. Hiermee gaan we als bedrijfsleven vol ambitie mee aan de slag.

Binnen Topsector Water & Maritiem is het de verantwoordelijkheid van het Kernteam Internationaal om te werken aan (1) het bevorderen van internationale handel en investeringen, (2) het stimuleren van het vermarkten van innovaties, (3) de coördinatie van promotieactiviteiten, en (4) de advisering van betrokken partners i.r.t de hiervoor genoemde zaken. In het kader van deze verantwoordelijkheid heeft het kernteam de regie genomen om deze Internationaliseringsstrategie 2020 op te stellen.

1.2 Missie

Wij staan voor een forse opgave: ons verdienvermogen en onze positie op de wereldmarkt versterken in een wereld die sterk in beweging is, veel bedreigingen oproept en waarin toekomstige ontwikkelingen onzeker zijn. Daarbij willen wij ons laten leiden door de missie van de Topsector Water & Maritiem: *'Wateruitdagingen oplossen om de welvaart in de wereld te vergroten'*. De werelddynamiek vraagt ons snel te schakelen op de korte termijn. De realisatie van oplossingen voor de wateruitdagingen in de wereld vraagt om een koers

op de lange termijn. Enerzijds is het onmogelijk om een strategie op te stellen met een horizon van 10 jaar of langer. Anderzijds is het cruciaal dat ons kompas wel is gericht op de ontwikkelingen op die lange termijn. Daar zit de kracht van onze missie als uitgangspunt van onze strategie. Doordat wij ons bij het versterken van ons verdienvermogen willen laten leiden door de wateruitdagingen in de wereld, is onze korte termijn agenda geënt op de lange termijn. Zo werken wij stap voor stap, inspeland op de dynamiek in de wereld van vandaag en de komende jaren, aan oplossingen voor de grote maatschappelijke thema's op de lange termijn.

Door ons kompas te blijven richten op de wateruitdagingen in de wereld, en dus de lange termijn, plaatsen wij ons in een kansrijke positie om internationaal succesvol te zijn. Geopolitiek kan de wereld in een paar jaar snel veranderen, maar de wateruitdagingen van vandaag zullen ook die van de toekomst zijn.

1.3 Doelstelling: samen sterker internationaal

Als Topsector Water & Maritiem hebben wij een gezamenlijk belang: een sterke positie op de wereldmarkt in een krachtige publiek-private samenwerking. Onze focus is er mede op gericht innovaties van de afgelopen jaren internationaal te gelde te maken door ze te verbinden met maatschappelijke belangen.

Een sterke positie op de wereldmarkt spreekt niet voor zich. Integendeel. De wereld om ons heen is in de afgelopen jaren fors veranderd en het is zeer onzeker wat ons de komende jaren te wachten staat. Door ontwikkelingen als opkomend protectionisme, sterk gedaalde olieprijs en (meer) instabiele regio's staat de internationale positie van Topsector Water & Maritiem onder druk. Meer dan ooit is het cruciaal dat wij nu gezamenlijk acteren om mee te kunnen blijven doen in de internationale arena!

Wij realiseren ons ook dat we ons gedeelde belang niet zullen bereiken als wij ieder voor zich onze kansen op de wereldmarkt zoeken. Samen staan we sterker. Daarom hebben wij samen deze strategie uitgestippeld, dit is ons verhaal!

Het doel van deze strategie is de versterking van onze export en onze internationale positie. De focus ligt op acties die wij tussen nu en 2020 kunnen nemen om dit te bereiken. Wij maken keuzes en richten ons op kansen in de komende jaren. Daarbij bewaken wij de relatie met de Nederlandse Maritieme Strategie 2015-2025, de Internationale Waterambitie (IWA) van de Rijksoverheid, en versterken wij de uitvoering daarvan. Diensten en producten van Topsector Water & Maritiem die de weg naar de wereldmarkt al goed weten te vinden en geen zetje in de rug nodig hebben, blijven buiten deze strategie. Overigens kunnen partners die internationaal succesvol zijn voor anderen een ingang zijn om de eigen positie te versterken.

De doelstelling van deze Internationaliseringsstrategie is

- 1 vergroten van de concurrentiekracht, en daarmee de export, van Topsector Water & Maritiem
- 2 waarbij wij steeds zoveel mogelijk de verbinding zoeken met maatschappelijke belangen in de wereld.

1.4 Een nieuwe strategie, waarom?

In 2012 hebben wij een internationaliseringsstrategie geschreven. Nu, 5 jaar later, komen wij met een nieuwe, geactualiseerde strategie. Waarom?

In de afgelopen jaren hebben we de basis gelegd voor meer samenwerking bij het versterken van onze concurrentiepositie op de wereldmarkt. We hebben een begin gemaakt met het creëren van focus op landen en business cases waar wij in het bijzonder kansen zien om onze export te versterken, en zijn selectief in de buitenlandse missies waar we op inzetten. Maar wij willen succesvoller zijn in het organiseren van onze export door meer slagkracht te ontwikkelen. Wij hebben een goede naam maar nog te weinig focus. Daardoor spelen wij onvoldoende klaar. Bovendien verandert de wereld snel. Een aantal van die veranderingen heeft invloed op onze positie op de wereldmarkt.



De toekomst van onze planeet ligt in onze handen.

Veranderingen in de maatschappelijke, geopolitieke en economische context, waarbij politici in verschillende landen zich afzetten tegen de globalisering en kiezen voor een politiek van protectionisme en handelsbelemmeringen, en waarin de groei van de wereldeconomie stagneert. Veranderingen in de kennis over klimaatverandering, waarbij klimaatexperts zich met meer stelligheid uitspreken

over mogelijke scenario's in de toekomst. Veranderingen ook in onze eigen directe omgeving, waarin behoefte is aan een scherper verhaal over onze strategie in de komende jaren, meer aansprekend voor onze achterban en met meer concrete keuzes, gebaseerd op een meer leidende rol van maatschappelijke thema's.

Kortom: we willen een strategie die aansluit op de recente maatschappelijke, geopolitieke en economische ontwikkelingen, waarin de grote maatschappelijke (water)thema's meer leidend zijn in onze keuzes ten aanzien van het versterken van onze positie op de wereldmarkt, en waarmee we binnen onze sector effectiever zijn dan tot nu toe het geval was. Daarbij maken wij gebruik van ervaringen in de afgelopen jaren die ons hebben laten zien welke keuzes en activiteiten succesvol bleken en welke niet.

De ontwikkelingen om ons heen zijn een belangrijk vertrekpunt van onze strategie. Die ontwikkelingen hebben niet allemaal dezelfde tijdschaal. Ontwikkelingen met een lange tijdschaal (bijvoorbeeld langer dan 5 jaar), zoals de toenemende versdelijking, zullen doorlopen in opeenvolgende actualisaties van de internationaliseringsstrategie. Het zijn vooral de ontwikkelingen met een kortere tijdschaal die een actualisatie van de strategie noodzakelijk maken. De tijdschaal van die ontwikkelingen bepaalt de tijdschaal waarop de internationaliseringsstrategie zich richt. Daarom is voor deze actualisatie als stip op de horizon 2020 gekozen.



Nederland is onder meer koploper op het gebied van innovatieve technologieën voor het zuiveren van water.

2 DE WERELD OM ONS HEEN

2.1 Kansen

Aan kansen geen gebrek. Meer dan ooit is wereldwijd vraag naar de kennis en kunde waar wij sterk in zijn. Hoog op de agenda staan de thema's energietransitie, klimaatadaptatie, (decentrale) voorzieningen voor drinkwater, sanitatie, afvalwaterbehandeling en hergebruik, en de circulaire economie. Wij voegen daar de relatie met de verstedelijking van delta-steden, het benutten van de zee als bron van energie, de voedselvoorziening, slim en schoon transport, en de kansen van de vergrijzing aan toe.

Klimaatadaptatie en verdere verstedelijking van met name deltasteden vragen om oplossingen voor veel samenhangende vraagstukken. Hoogwaterbescherming bij een stijgende zeespiegel en hogere piekafvoeren op de rivieren vraagt,

.....
Aan kansen geen gebrek. Meer dan ooit is wereldwijd vraag naar de kennis en kunde waar wij sterk in zijn.
.....

bijvoorbeeld, vaak ook om oplossingen voor bodemdaling en dus om oplossingen voor schoon drinkwater waarmee grondwaterwinning, vaak de oorzaak van bodemdaling, kan worden beperkt. Deze uitdagingen vragen om de verbinding van verschillende expertises, binnen Topsector Water & Maritiem en naar andere (top)sectoren (cross-sectoraal). Die expertises hebben wij in huis en gaan we via de juiste verbindingen leggen.

De kansen zitten niet alleen in (totaal)oplossingen voor complexe vraagstukken. Er is een grote markt voor niche-spelers die decentrale voorzieningen voor drinkwater, sanitatie, afvalwaterbehandeling en hergebruik kunnen leveren, met financiering door, bijvoorbeeld, Wereldbank en ADB, maar ook in toenemende mate private partijen. Via de kennis en (lokale) netwerken van NGO's kunnen deze markten worden bereikt. Inzet is om Nederlandse kennis en technologie via sterke lokale partners onlosmakelijk te verbinden met partijen die wel dit soort totaaloplossingen leveren.

De zee en oceanen bieden onze sector veel kansen. Wij hebben veel ervaring in het omgaan met de zee, een kennispositie die we internationaal kunnen inzetten. Denk daarbij aan (duurzame) winning van delfstoffen, slim en veilig transport over zee, gebruik van de zee als energiebron en het duurzaam produceren van voedsel (zoals ocean farming). Hier liggen ook cross-sectorale verbindingen met vooral Topsectoren Logistiek en Energie.

De vergrijzing biedt kansen voor vooral de maritieme sector, zoals de markt voor cruiseschepen. De kansen voor het superjachtbouwcluster zijn nog onderbenut. Nederland onderscheidt zich internationaal als sterk jachtbouwland door een hoge kwaliteit van ontwerpen, bouw en afwerking. Dankzij een goede infrastructuur en samenwerking van werven, kennisinstellingen, ontwerpers en toeleveranciers. Het Nederlandse superjachtbouwcluster behoort tot de wereldtop, maar de internationale concurrentie is fors.

De samenwerking met andere Topsectoren (cross-sectoraal) biedt meer kansen dan wij nu benutten. Nederland is immers sterk in Topsectoren waar Topsector Water & Maritiem nauw mee is verbonden en waar die verbinding oplossingen biedt voor de wateruitdagingen in de wereld. Zo kunnen uit de verbinding met Topsector Agri&Food producten en diensten komen die de voedselzekerheid in de wereld vergroten, kan de verbinding met Topsector Energie de mogelijkheden vergroten om energie uit water te halen, en is de verbinding met Topsector Logistiek essentieel om verstedelijkte delta's duurzaam welvarend te laten zijn.

2.2 Bedreigingen

Niet alleen de kansen, ook de bedreigingen nemen toe. Concurrentie van grote spelers en van opkomende landen zijn en blijven bedreigingen voor respectievelijk onze water- en deltatechnologie. De maritieme sector zit momenteel in zwaar weer. Onze reders en superjachtbouwers worden bedreigd door agressieve acquisitie door buitenlandse publieke registers. Sterk dalende olieprijsen zetten de winning van olie op relatief lastige locaties (te duur) en de verkenning van nieuwe voorraden (minder vraag) onder druk, bedrijfstakken waarbinnen wij een sterke positie hebben. Ook blijft Nederland bij concurrerende landen achter als het gaat om sectorspecifieke financieringsmogelijkheden en een beleid voor acquisitie en promotie. In andere landen kunnen onze concurrenten vaak veel goedkoper geld lenen dan wij in Nederland. Het gebrek aan een level playing field, dat mede hierdoor ontstaat, is en blijft een belangrijk aandachtspunt voor Topsector Water & Maritiem.

.....
Nieuw is het toenemende protectionisme als tegenbeweging tegen de globalisering van de afgelopen tientallen jaren.
.....

Nieuw is het toenemende protectionisme als tegenbeweging tegen de globalisering van de afgelopen tientallen jaren. Verwacht wordt dat voor onze sector belangrijke landen steeds meer handelsbelemmeringen zullen opwerpen. Deze bedreiging past in een breder beeld van een wereld die steeds complexer en onvoorspelbaarder wordt. Deze dynamiek vraagt van de sector een flexibele aanpak waarmee we inspelen op korte- en middellange termijn kansen en bedreigingen. Tegelijkertijd gaan we met elkaar aan de slag om oplossingen uit te werken voor de lange-termijn doelen waar nu nog geen passende oplossingen voor zijn. Daar ligt ook de link naar de TKI's die zich vooral richten op innovatie en kennisontwikkeling.

3 VISIE

Deze strategie richt zich op 2020. We hebben dan bereikt dat bij het opstellen van plannen:

- technische innovaties, meer dan in het verleden, in onze internationale projecten en initiatieven te gelde worden gemaakt en daarbij aan maatschappelijke belangen zijn gekoppeld,
- de financiering van projecten in een vroegtijdig stadium (in samenwerking met institutionele beleggers en NL en lokale NGO's) is uitgewerkt,
- de projecten zoveel mogelijk vanuit een breed perspectief, met kansen voor verschillende partners, worden ingevuld, en
- deze projecten tot integrale oplossingen voor klanten leiden die zijn gebaseerd op waarden die Nederland van andere landen onderscheiden.

In 2020 laten we zien dat deze benadering internationaal tot meer omzet voor de Nederlandse watersector leidt. Dat doen we aan de hand van enkele projecten of initiatieven die we volgens deze benadering in 2020 in plannen hebben uitgewerkt. Die projecten of initiatieven vallen binnen de keuzes die we in deze strategie maken, gericht op een beperkt aantal business cases in een beperkt aantal landen die zich goed voor deze benadering lenen. Dankzij deze keuzes kunnen wij bij de uitvoering van deze projecten of initiatieven internationaal zo veel mogelijk een voortrekkersrol vervullen.

.....
In 2020 laten we zien dat deze benadering
internationaal tot meer omzet voor de
Nederlandse watersector leidt.
.....

4 STRATEGIE

4.1 Zo maken wij onze keuzes

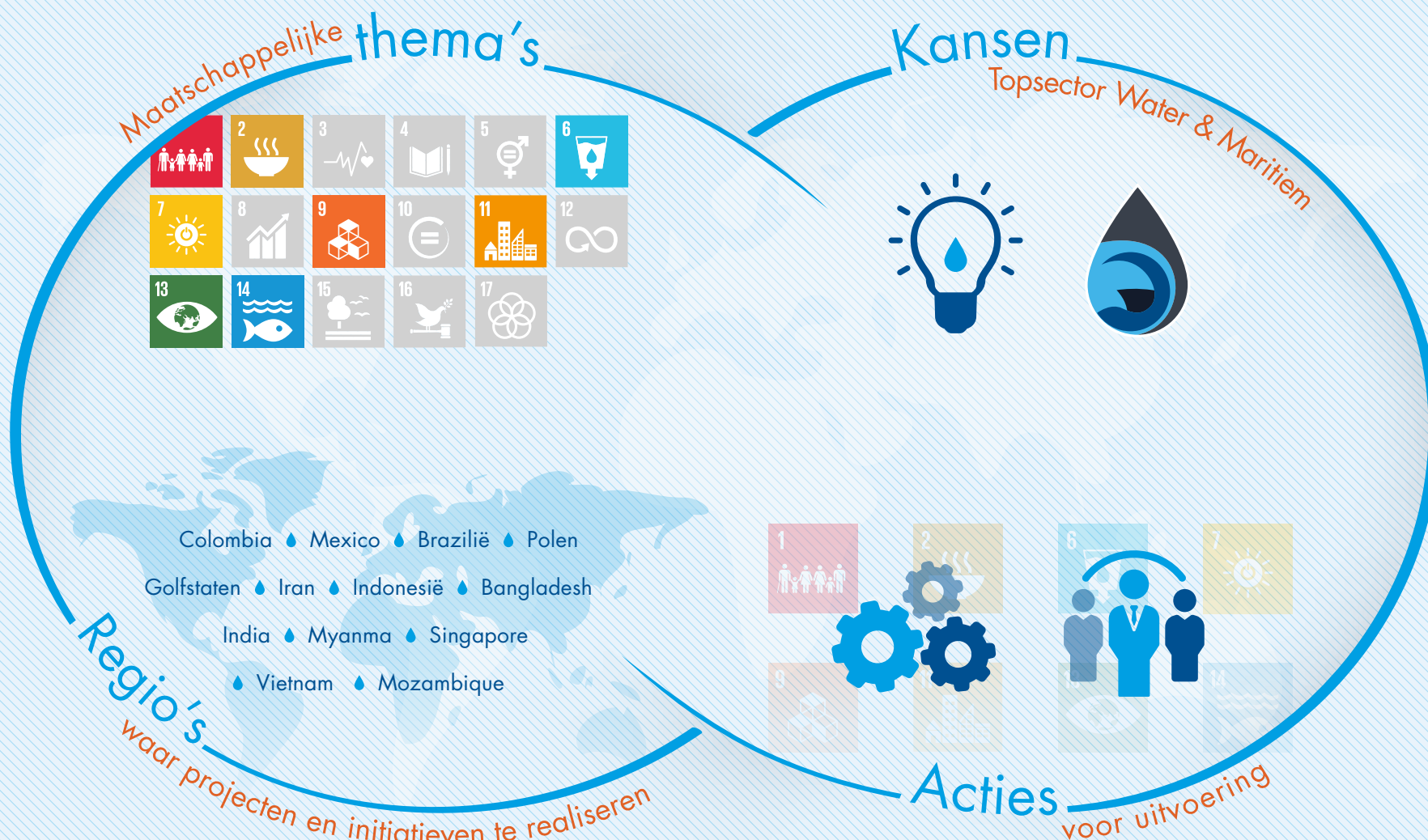
Onze strategie begint bij de missie van Topsector Water & Maritiem. De 'wateruitdagingen' komen voort uit de maatschappelijke thema's waarop wij als Topsector Water & Maritiem het verschil kunnen en willen maken. Voor het Kernteam Internationaal staan daarbij drie vragen centraal:

- 1 Welke cruciale stappen zijn nodig om bij inzet op deze maatschappelijke thema's tot een sterke positie op de wereldmarkt te komen (zie §4.3)?
- 2 Welke uitdagingen (thema's in bepaalde regio's) lenen zich het best om deze stappen in de komende jaren te zetten (§4.4)?
- 3 Wat kunnen wij als kernteam daarvoor betekenen (§4.5)?

Het antwoord op deze vragen is onze agenda met acties voor de komende 3 jaar. Voor het invullen van die agenda hebben wij 4 stappen doorlopen (zie figuur volgende pagina):

- A Wij hebben de maatschappelijke thema's verkend waarop wij als Topsector Water & Maritiem het verschil kunnen en willen maken, en waar we kansen in de markt zien.
- B Wij hebben die thema's vertaald in wateruitdagingen die wij kunnen en willen helpen oplossen om de wereld welvaart te verhogen, en waarop wij ons ten opzichte van spelers in andere landen kunnen onderscheiden.
- C Wij hebben gekozen voor een beperkt aantal regio's (met daarbinnen enkele voorbeeldlanden) waar wij de komende jaren kansen zien om projecten of initiatieven te realiseren die passen binnen bovengenoemde visie.
- D Wij hebben vastgesteld welke acties nodig zijn om deze projecten of initiatieven succesvol te kunnen uitvoeren.

Strategie bepaling



4.2 Uitgangspunten voor onze strategie

Wij maken keuzes voor de komende 3 jaar

In deze internationaliseringsstrategie maken wij een onderscheid in thema's voor de korte en de lange termijn. Voor ons zijn thema's voor de korte termijn die thema's die tussen nu en 2020 om gezamenlijke activiteiten van Topsector Water & Maritiem vragen opdat de kansen voor de sector op de wereldmarkt op deze of langere termijn hierdoor worden versterkt. Dit zijn de thema's op basis waarvan het Kernteam Internationaal de agenda voor de komende 3 jaar invult.²

Wij werken aan oplossingen voor de grote maatschappelijke uitdagingen nu en in de toekomst

Voor ons staat het versterken van de export centraal, waarbij wij steeds de aansluiting zoeken met het bieden van oplossingen voor de grote maatschappelijke thema's in de wereld zoals de verstedelijking (onder meer van delta's), de energietransitie, (adaptatie aan) klimaatverandering, en het realiseren van de Sustainable Development Goals³.

De wateruitdagingen waar wij aan werken komen voort uit, maar zijn niet perse synoniem met, de grote maatschappelijke thema's en ontwikkelingen om ons heen. Het terugdringen van het gebruik van fossiele brandstoffen is, bijvoorbeeld, een belangrijk maatschappelijk thema. De uitdaging is om de hieraan verbonden kansen voor het winnen van duurzame energie op zee optimaal te benutten, of bij de ontwikkeling van energiezuinige, schone schepen een sterke positie in de wereld te verkrijgen en te behouden. Evenzo komen uit thema's als klimaatverandering en verstedelijking wateruitdagingen als het realiseren van een duurzame hoogwaterbescherming en duurzame water-, energie- en voedselvoorziening van stedelijke delta's.

-
- 2 Voor ons zijn thema's voor de lange termijn die thema's waarvoor wij op termijn kansen zien om onze internationale positie te versterken (doorkijk) maar waarvoor wij tot eind 2020 niet expliciet gezamenlijke activiteiten programmeren. Dit zijn de thema's die wij voor de lange termijn in de gaten houden bij het invullen van de korte termijn agenda.
 - 3 Voor de uitgangspunten van onze strategie zijn vooral de Sustainable Development Goals van belang die gericht zijn op de armoedebestrijding, voedselzekerheid, schoon water en sanitatie, betaalbare en schone energie, duurzame steden, klimaatverandering, en het leven onder water en op land. Zie www.un.org voor een totaal overzicht van de Sustainable Development goals.

Wij benutten kansen voor integrale oplossingen, over de breedte die wij als sector kunnen bieden

Een groot deel van onze internationale omzet komt uit kleinere projecten en initiatieven, en uit lokale marktkansen. Waar zich kansen voordoen om met verschillende partijen bredere, meer integrale producten aan te bieden als oplossing voor grote vraagstukken, willen wij die benutten. Zo kunnen wij oplossingen realiseren die niet zozeer één bepaald belang dienen, maar over de volle breedte van aan water gerelateerde vraagstukken regio's duurzaam welvarender en klimaatbestendiger maken.

Wij denken en handelen cross-sectoraal

Oplossingen voor de grote wateruitdagingen vinden wij door breder te kijken dan water alleen. In onze internationaliseringsstrategie denken en handelen wij cross-sectoraal. De realisatie van de hierboven genoemde sustainable urban deltas vraagt, bijvoorbeeld, om het opwekken van duurzame energie en voedselproductie in een dichtbevolkt gebied met veelal grenzen aan de beschikbaarheid van zoetwater. Voor het vinden van die oplossingen is samenwerking nodig met partners in Topsectoren Energie, Logistiek en Agri&Food.

.....
Oplossingen voor de grote wateruitdagingen vinden wij door breder te kijken dan water alleen.
.....

Wij werken samen met buitenlandse partners:

'Integrating the Dutch'

'Bring in the Dutch' betekent niet dat wij inzetten op alleen combinaties van Nederlandse partijen om in het buitenland projecten uit te voeren. Integendeel. Juist de samenwerking met buitenlandse partijen biedt ons kansen om aan grote projecten te werken die wij als Nederlandse partijen alleen niet zouden kunnen benutten. Die samenwerking brengt ons ook in contact met partijen en kennisvelden waar wij van kunnen leren, die ons versterken en die andere mogelijke samenwerkingen dichterbij brengen. Wij willen daarom onze meerwaarde zoveel mogelijk integreren met die van buitenlandse partners zodat wij elkaar versterken: van 'Bring in the Dutch' naar 'Integrating the Dutch'.

4.3 Cruciale stappen voor een sterke positie op de wereldmarkt

Wij willen de doelstelling van deze strategie, een versterking van onze export in verbinding met maatschappelijke belangen, realiseren door in de komende jaren op drie onderdelen stappen te zetten: (1) effectieve onderlinge samenwerking, (2) sterkere financiering van initiatieven en (3) een slimme inzet van onze icoonprojecten. Daarvoor zijn acties nodig die wij als Kernteam Internationaal voor een selectie van initiatieven en producten (zie §4.4) oppakken. De selectie is noodzakelijk om tot een uitvoerbare agenda te komen. De ervaring die wij hiermee opdoen zullen wij echter als best practices overdragen naar de partners van Topsector Water & Maritiem voor een meer generieke versterking van onze sector op de wereldmarkt.

Wij werken effectief samen

- door ons aanbod zo te organiseren dat we rechtstreeks met overheden zaken kunnen doen.
- in doelgerichte gelegenheidscoalities (soms samen, soms apart) waarbij we sneller dan nu kiezen voor een selectie

van partners. De samenstelling van de coalitie hangt af van de vraag uit een bepaald land. Er kunnen ook buitenlandse partijen bij zitten ('Integrating the Dutch'). De meerwaarde die partijen kunnen leveren in de keten van vraag naar product of dienst is relevant, niet hun grootte. Het zal vaak gaan om maatwerk, nichespelers zijn belangrijk. Wij verkennen de mogelijkheden om partners te laten aanhaken op cases in landen waar we al netwerken hebben opgebouwd. Wij realiseren ons dat niet alle partijen op hetzelfde moment bij een case betrokken hoeven worden.

- over grenzen van sectoren (cross-sectoraal) waar dit extra kansen biedt. In de praktijk zullen die kansen vooral zitten in samenwerking met Topsectoren Agri&Food, Energie en Logistiek.
- vanuit een breed perspectief op mogelijke business cases en landen, breder dan waar de gezamenlijke doorsnede van de drie deelsectoren op zou uitkomen, en (waar mogelijk) cross-sectoraal. Deze benadering komt terug in onze propo- sities: wij kijken vanuit de maatschappelijke thema's waar wij en partners in andere sectoren elkaar kunnen vinden.



Waterschaarste is een grote bedreiging voor voedselproductie

- aan integrale oplossingen op basis van waarden die ons van concurrenten in andere landen onderscheiden: duurzaam, innovatief, op basis van 'good governance' en met betrokkenheid van alle relevante stakeholders (polderaanpak).
- aan het internationaal te gelde te maken van onze innovaties. Daarvoor versterken wij de samenwerking tussen bedrijven en kennisinstellingen in de voorfase van internationale business cases.
- aan grote, ingewikkelde projecten die als icoon interessant zijn, door voor onderdelen die wij zelf te complex of risicovol vinden, buitenlandse partners in te schakelen.

De realiteit van risicovolle onderdelen in een groot project zou geen reden moeten zijn niet in het project te stappen. De vraagstukken rond een grote rivier (zoals de Ganges) zouden, bijvoorbeeld, kunnen worden vertaald in kleine en overzichtelijke delen die wij als sector met inzet van buitenlandse partners oppakken. Op deze manier kunnen we onze sector profileren op een dergelijk internationaal icoonproject.

- door het internationale netwerk van de partners van Topsector Water & Maritiem, en van de Nederlandse overheden en politiek te benutten.

Wij versterken de financiering van onze projecten door

- een lijst (pipeline) te maken met projecten die zijn uit te werken tot business cases die financiers interessant vinden. Daarvoor nemen we in het Kernteam Internationaal ook financiële experts op. Concreet hebben we in 2020 enkele grote projecten in plannen uitgewerkt, gekoppeld aan de gekozen thema's en met een gedekte financiering. Cruciaal daarvoor is startfinanciering (venture capital of vanuit de overheid) om projectplannen van de grond te krijgen, als startschot voor een dialoog met financiers voor de uitvoering van deze projecten (project- en exportfinanciering), door het Kernteam uit te werken in een programma voor projectontwikkeling en financiering (zie §4.5).
- de financiering vroegtijdig in onze proposities uit te werken (financial engineering). Wij gaan als Topsector met deze proposities naar financiers. Het Kernteam faciliteert hierbij. Wij zetten virtuele investor relations op zodat wij vooraf bij financiers een soort commitment krijgen ten aanzien van het type projecten (infrastructuur, water) waar men potentieel in wil investeren. Zo kunnen wij sneller handelen als een

project in beeld komt en komen wij ook bij andere projecten in beeld waar investeerders partners bij zoeken.

- de mogelijkheden te vergroten om activiteiten in het buitenland (voor) te financieren met bestaande financiële instrumenten (waaronder Invest-NL⁴ en de Werkplaats⁵), en eventueel aanvullende, bij de sector passende financiële instrumenten, inclusief garanties om risico's af te dekken.
- NGO's (ook lokaal) nadrukkelijker te benaderen als een van onze investeerders.
- vooral de marktkansen te benutten die SDG 6 (schoon water, sanitatie, afvalwaterbehandeling en hergebruik) bij institutionele beleggers biedt en SDG 14 (behoud van oceanen en zeeën) voor de maritieme sector.

⁴ Invest-NL is een investeringsinstelling in oprichting waarmee het kabinet investeringen wil stimuleren op terreinen waar Nederland nu kansen laat liggen. Ondernemers kunnen bij Invest-NL bij één loket terecht voor risicokapitaal, garanties, exportkredietverzekeringen en internationale financieringsprogramma's. Daarnaast gaat Invest-NL in binnen- en buitenland grote maatschappelijke projecten ontwikkelen en waar nodig meefinancieren.

⁵ De Werkplaats is een omgeving in oprichting waar de Topsectoren en het Rijk samen werken aan effectievere handelsbevordering en budget beschikbaar komt voor voorbereiding, uitvoering en follow-up van handelsmissies.

Onze icoonprojecten

- laten zien wat wij als Topsector in huis hebben. Het Kernteam Internationaal ondersteunt de partners van Topsector Water & Maritiem bij het uitdragen hiervan zodat een beeld wordt neergezet van ons land als Centre of Excellence. Onder meer door te zorgen dat deze projecten zo helder en goed geïllustreerd zijn uitgewerkt dat ze ook in het buitenland goed begrepen worden. Wij hebben daarbij aandacht voor de verschillen in lokale context tussen Nederland en andere landen, en kunnen de meerwaarde van onze iconen (zoals de Zandmotor of Ruimte voor de Rivier) naar de toepassing in andere landen vertalen. Overigens kunnen onze iconen ook projecten zijn die in andere landen zijn uitgevoerd.
- vertellen het verhaal van de hele keten (totaaloplossingen) en illustreren het succes van onze integrale aanpak. De impact van de gekozen iconen moet zichtbaar zijn. De focus ligt op grote projecten met ruimte voor de aansluiting van kleinere bedrijven (MKB) en innovaties.
- zijn cross-sectoraal.

- onderscheiden zich van projecten elders in de wereld doordat zij voldoen aan een aantal 'Nederlandse waarden' (zie onder 'Wij werken effectief samen'). Daarnaast moeten de projecten opschaalbaar zijn naar de situatie in een ander land en in de lokale context van dat andere land kunnen worden ingebed.

4.4 Op deze wateruitdagingen leggen wij de focus in de komende 3 jaar

Bij de selectie van initiatieven en producten waarvoor wij in de komende 3 jaar acties uitvoeren om (1) effectiever onderling samen te werken, (2) met een sterkere financiering van onze plannen en (3) met een slimme inzet van onze icoonprojecten, kijken wij naar thema's waarop wij over een breed palet integrale producten kunnen bieden. Die thema's zijn het realiseren van (1) duurzaam welvarende en klimaatbestendige stedelijke delta's, (2) sanitatie, drink- en afvalwatervoorziening bij migratie en conflicten, (3) circulaire economie: duurzaam gebruik van water, energie en grondstoffen, (4) duurzaam gebruik van de zee, (5) de inrichting van rivieren als multifunctionele waterinfrastructuur, en (6) digitalisering logistiek en scheepvaart.



Sub Sahara: “Startup TAHMO installeert robuuste, onderhoudsarme weerstations in sub-Saharan Afrika en genereert daarmee weer- en klimaatdata (photo: TAHMO archive)”

De focus van Topsector Water & Maritiem bij deze internationaliseringsstrategie ligt op een aantal regio's waar voor de komende jaren grote kansen worden gezien om de Nederlandse export te versterken, en op thema's waar deze kansen met name aan zijn verbonden. Voor deze regio's is een selectie aan (voorbeeld) landen gemaakt (voortkomend uit de prioritaire landenlijst van de Topsector opgesteld in 2016) waar wij in ieder geval concrete activiteiten zullen opzetten.

De regio's (voorbeeldlanden) waar wij op die thema's marktkansen zien zijn Zuidoost Azië (Myanmar, Singapore en Indonesië), Zuid-Azië (India), Perzische Golf (Iran), Europa (Polen), Golf van Mexico (Mexico, Fort Lauderdale en Houston) en Zuid-Amerika (Colombia). Naast deze voorbeelden van landen met kansen op de hierboven genoemde thema's zijn er meerdere landen in te vullen waar dit ook voor geldt, zoals Chili en Argentinië in Zuid-Amerika

en het zuidoostelijke deel van de VS voor de Golf van Mexico. De ervaringen opgedaan bij de activiteiten in de geselecteerde landen kunnen benut worden om ook in al deze andere landen de export te versterken.

De tabel in de samenvatting geeft aan voor welke deelsectoren (maritiem, deltatechnologie, watertechnologie) deze regio's in de komende 3 jaar met name grote kansen voor een versterking van de export bieden. Daar waar een of twee van deze deelsectoren niet genoemd zijn, zullen de kansen worden benut om ook deze deelsectoren via de inzet vanuit de andere deelsector(en) in de betreffende regio aan boord te krijgen.

Duurzaam welvarende en klimaatbestendige stedelijke delta's (inclusief armoedebestrijding en voedselzekerheid)

- De lange termijn trend is dat mensen steeds meer naar de steden trekken. Vooral steden in delta's zijn aantrekkelijk omdat daar de voordelen van de toegang tot de zee en waterverbindingen met het achterland, de vaak vruchtbare bodem en de beschikbaarheid van zoetwater bij elkaar

komen. Maar teveel mensen zet deze voordelen onder druk. Hoe zorgen wij dat de waterveiligheid en waterzekerheid van deze steden duurzaam is veiliggesteld, dat voldoende voedsel kan worden geproduceerd en (zoveel mogelijk duurzame) energie kan worden opgewekt?

Hoe zorgen wij dat de economie inclusief haveninfrastructuur, scheepvaart en alle daaraan verbonden diensten zich zo kunnen ontwikkelen dat in de werkgelegenheid en vraag naar producten en diensten van de bewoners kan worden voorzien. Hoe maken wij deze deltasteden veerkrachtig ('resilient') in het licht van maatschappelijke en politieke ontwikkelingen, en de gevolgen van klimaatverandering?

Sanitatie, drink- en afvalwatervoorziening bij migratie en conflicten

- Bij de migratie van vluchtelingen en in conflictgebieden kunnen in korte tijd grote tekorten aan schoon water en drinkwater ontstaan of onhygiënische situaties, met humanitaire rampen tot gevolg. In deze gebieden zal het schaarse water efficiënt moeten worden gebruikt. Afvalwaterbehandeling en hergebruik, te realiseren met mobiele units met de juiste



Windenergie groeit. Het is schoon en komt uit een bron die nooit opdraakt. De CO₂-uitstoot is 50 keer lager dan van die van 'grijze' stroom. (Beeld: Van Oord)

apparatuur, zijn daarvoor essentieel, en Nederlandse water-technologische bedrijven kunnen dit bieden. De combinatie van de inzet op drinkwatervoorziening, afvalwaterbehandeling en hergebruik (een sterk punt van deelsector watertechnologie), en op deze wijze werken aan vrede en veiligheid (een belangrijke drijver in het buitenlandse beleid

van onze regering) maakt deze uitdaging tot een belangrijke focus voor de komende jaren. In bredere zin kunnen de hierboven genoemde mobiele units lokale overheden ondersteunen die de bevolkingsomvang van hun steden in korte tijd sterk zien groeien en daar niet meteen de waterinfrastructuur op kunnen aanpassen. Deze bredere toepasbaarheid maakt deze units tot een interessante business case voor institutionele beleggers.

Circulaire economie: duurzaam gebruik van water, energie en grondstoffen

- De circulaire economie: een begrip dat in relatief korte tijd een enorme vlucht heeft genomen, zeker ook in de watersector. Het gaat over minder water gebruiken, water hergebruiken en het terugwinnen van energie en grondstoffen uit water. Ook in de maritieme sector zal hergebruik in toenemende mate een belangrijk criterium zijn bij de keuze van materialen. Bovendien worden steeds meer slimme coatings, kunststoffen en materialen toegepast met sensoren die aangeven wanneer onderdelen vervangen of gerepareerd moeten worden (predictive maintenance).

.....
In de komende jaren zal de scheepvaart stap voor stap op schonere brandstof moeten varen en energieuiniger moeten worden.
.....

Duurzaam gebruik zee

- Offshore en energietransitie. In rap tempo maakt ons land nu werk van het plaatsen van windmolens op de Noordzee. Dat biedt kansen voor de maritieme sector. Enerzijds doordat nu in eigen land veel vraag is naar kennis en kunde voor de installatie van molens, het ontwerpen en bouwen van verdeelstations op zee om de opgewekte elektriciteit efficiënt te transporteren, en voor het langjarig onderhoud van deze infrastructuur. Anderzijds doordat de sector zijn activiteiten op de Noordzee kan inzetten als icoonproject ('showcase') voor andere landen: de Noordzee als energiecentrale voor omliggende landen (wellicht verbreed naar drijvende windturbines, drijvende zonnepanelen ('floating solar'), stromings- en getijdenenergie, golfenergie, osmose). Met de kennis en ervaring opgedaan op de Noordzee kan de exportpositie worden uitgebouwd. Voor de offshore biedt dit kansen om de afhankelijkheid van de (onzekere) markt voor olie- en gaswinning te verminderen.
- 'Smart and green mobility'. In de komende jaren zal de scheepvaart stap voor stap op schonere brandstof moeten varen en energieuiniger moeten worden. Meer presteren

met minder brandstof. Nu mag scheepsbrandstof nog 3,5% zwavel bevatten, maar in 2020 moet dat zijn teruggebracht tot 0,5%. Op de Noordzee gelden al strengere regels. Ook de CO₂ uitstoot moet op termijn minder. Dat kan op middellange termijn door over te schakelen op biobrandstoffen (relatief eenvoudig te gebruiken in conventionele dieselmotoren) en vloeibaar aardgas (LNG, als transitiebrandstof).

De toepassing van waterstof, oplaadbare schepen (batterijen) en de herintroductie van zeilen op containerschepen zijn ontwikkelingen voor de langere termijn. In toenemende mate worden 'big data' gebruikt om zuiniger te varen. Dat vraagt om aanpassingen in het ontwerp van schepen: de ontwikkelingen in de scheepvaart werken door in de scheepsbouw.

Ecoshape is een consortium in de watersector waarbij het natuurlijke systeem als uitgangspunt dient. Waterbouwkundige oplossingen met ruimte voor natuur en maatschappelijke functies.



Rivieren als multifunctionele waterinfrastructuur

- In dichtbevolkte gebieden moeten rivieren veel verschillende belangen bedienen: scheepvaart, een veilige afvoer van water, ijs en sediment, drinkwater, natuur, visserij, koelwater. Het spreekt niet vanzelf dat die belangen samengaan. De bediening van het ene belang kan grenzen stellen aan de andere. Bovendien zullen belangengroeperingen niet gauw geneigd zijn grenzen aan het eigen belang te accepteren omwille van de anderen. Bij ingrepen in rivieren is goed governance cruciaal. Met de realisatie van het programma Ruimte voor de Rivier heeft Nederland een icoonproject neergezet waar wij als Topsector Water & Maritiem internationaal ons voordeel mee kunnen doen.

Digitalisering logistiek en scheepvaart

- Ook de afhandeling van goederen (logistiek) in havens verandert. Voor het laden en lossen van schepen zijn steeds minder mensen nodig, kranen zijn steeds vaker onbemand. Het transport van goederen kan op afstand worden gevolgd ('track and trace'). De relatie met ICT/digitalisering is sterk. Vooral het voorkomen van cybercriminaliteit wordt een speerpunt in de toekomst. Het havengebied wordt in

toenemende mate een gebied waar verschillende bedrijven elkaar opzoeken (co-siting) omdat ze elkaar voordelen bieden (zoals het benutten van restwarmte). Havens zijn vaak een belangrijke drijvende kracht achter de groei van deltasteden. De uitdaging is om havens inclusief de logistiek en de transportinfrastructuur met het achterland zo in te richten dat daarmee de lokale economie met zijn vaak snel groeiende bevolking duurzaam kan worden ondersteund.

4.5 Dit zijn de acties van het Kernteam voor 2017-2020

Het Kernteam Internationaal

- versterkt zich met financiële experts, faciliteert bij het leggen van contacten tussen partners van Topsector Water & Maritiem en institutionele beleggers, en faciliteert bij het succesvol laten functioneren van bestaande instrumenten (waaronder NL Invest en Werkplaats) en de realisatie van beter bij de sector passende financiële instrumenten. De financiering uit deze instrumenten moet het onder meer mogelijk maken dat adviseurs worden ingehuurd om tot

goede en financieel goed onderbouwde projectvoorstellen te komen. Het Kernteam werkt deze acties uit in een programma voor projectontwikkeling en financiering.

- vult een programmalijn in voor de deelsector Maritiem met maatwerk activiteiten die gericht zijn op de internationale context die specifiek voor deze deelsector van belang zijn.
- voedt de partners van Topsector Water & Maritiem als zij internationaal op pad gaan met een overzicht van onze

sterke punten zodat een beeld wordt neergezet van ons land als Centre of Excellence, waarbij voortgebouwd wordt op bestaande campagnes als 'Maritime by Holland' en 'dutchwatersector.com'.

- werkt een voorstel uit voor het verbeteren van het collectief geheugen waar kennis ten aanzien van de mogelijke Nederlandse inzet wordt gebundeld. Daarbij maakt het kernteam gebruik van NML en NWP als platforms waar



Myanmar: startup Wavedroid meet met innovatieve golfboeien aan golven in Chaung Thar in Myanmar (foto: Martijn Kwant)

partners van Topsector Water & Maritiem ideeën kwijt kunnen voor projecten in andere landen.

- bewaakt de relatie van gekozen business cases met de innovatiethema's van de TKI's.
- bewaakt de relatie van de Internationaliseringsstrategie met de Nederlandse Maritieme Strategie 2015-2025 en de Internationale Waterambitie (IWA) van de Rijksoverheid, en versterkt de uitvoering ervan.
- faciliteert bij het realiseren van een relatie met de overheid die het bedrijfsleven als minder versnipperd ervaart.
- expliciteert de rol van de overheid in de strategie, omdat overheden essentieel zijn voor de versterking van dat deel van de export waar het kernteam aan werkt. Voor de versterking van de export kunnen overheden hun krachtige internationale netwerken inzetten, bijvoorbeeld via de

ambassades. De overheid kan financiële instrumenten inrichten om risico's in projectuitvoering te beperken.

Daarnaast kunnen overheden (ministeries, waterschappen en waterbedrijven) zelf als deskundige lokaal relaties en capaciteit opbouwen in nauwe afstemming met het Nederlandse bedrijfsleven.

4.6 Ons commitment voor 2017-2020

Dit is onze strategie, als Topsector Water & Maritiem.

Dit is dus ook ons commitment voor de periode 2017-2020.

Het Kernteam Internationaal neemt een aantal acties op zich.

Voor een succesvolle uitvoering van deze acties en daarmee de realisatie van de doelstelling van deze strategie is echter de samenwerking en ondersteuning nodig van alle partners binnen Topsector Water & Maritiem.

Colofon

Deze Internationaliseringsstrategie is opgesteld door een schrijversteam onder verantwoordelijkheid van het Kernteam Internationaal van Topsector Water & Maritiem en in overleg met partners van Topsector Water & Maritiem. De inhoud is gebaseerd op twee bijeenkomsten met vertegenwoordigers van Topsector Water & Maritiem, schriftelijke consultaties en brondocumenten *De Nederlandse Maritieme Strategie 2015-2025*, *de Internationale Waterambitie*, en *Water 2020 – Wereldleiders in water*.

